



Les firmes savent-elles toujours où est leur intérêt ?

Julie Bastianutti

► To cite this version:

Julie Bastianutti. Les firmes savent-elles toujours où est leur intérêt ?. Le Libellio d'AEGIS, 2009, 5 (1), pp.34-39. hal-00402463

HAL Id: hal-00402463

<https://hal.science/hal-00402463>

Submitted on 20 Dec 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Bastianutti Julie (2009) "Les firmes savent-elles toujours où est leur intérêt ?", *Le Libellio* d'Aegis, volume 5, n° 1, printemps, pp. 34-39

Sommaire

1

Comment avoir des idées

H. Dumez

11

Existe-t-il une spécificité des services au regard du droit des contrats ?

Intervention de *A. Aynes*

18

Elaborating the notion of performativity

M. Callon

29

Prix Tocqueville 2008 : intervention de M. Valéry Giscard d'Estaing

Notes prises par *H. Dumez*

31

Sur le style de pensée de Raymond Boudon

H. Dumez

34

Les firmes savent-elles toujours où est leur intérêt ?

J. Bastianutti

40

Prochain séminaire AEGIS

Les autres articles de ce numéro & des numéros antérieurs sont téléchargeables à l'adresse :

<http://crg.polytechnique.fr/v2/aegis.html#libellio>

Les firmes savent-elles toujours où est leur intérêt ?

Cornelia Woll est chercheur au CERI (Sciences-Po).

Elle a publié en 2008 *Firm Interests: How Governments Shape Business*

Lobbying on Global Trade chez Cornell University Press.

Elle a été interrogée pour le *Libellio d'AEGIS* par Julie Bastianutti.

Ce livre est issu de votre thèse de doctorat ; vous évoquez dans la préface vos motivations personnelles liées à votre situation d'étudiante partagée entre deux continents, l'Amérique et l'Europe. Il en découle naturellement votre intérêt pour les secteurs de l'aviation et des télécoms, mais au-delà de ces éléments comment s'est formé initialement ce projet de recherche ?

Oui, c'est toujours un peu moins ordonné que ce qu'on raconte dans les livres ! J'ai commencé par un master recherche en Sciences Politiques sur le MEDEF et ses activités vis-à-vis de l'Europe et de l'intégration européenne. En fait, au début, je voulais travailler sur les syndicats, et je me suis entendu dire, « tout le monde travaille sur les syndicats, intéressez-vous plutôt aux employeurs ». Ensuite, je voulais travailler sur la politique sociale et garder une dimension internationale, donc faire une comparaison sur la stratégie du MEDEF vis-à-vis des politiques sociale et commerciale ; finalement, je n'ai travaillé que sur le commerce, car il n'y a pas de vraie politique sociale européenne... À un moment cependant, j'ai senti une frustration : il n'y avait quasiment pas d'activité, du moins trop peu si l'on en jugeait par l'importance du commerce international pour les entreprises. Pourquoi le MEDEF ou les autres organisations patronales n'allaient pas plus à Hong Kong suivre l'OMC de près ? Je me suis rendue compte que les entreprises faisaient davantage de lobbying que les organisations patronales. À ce moment-là, j'ai réalisé que ce qui m'intéressait était l'activité politique des entreprises, et je me suis donc centrée sur lobbying au début de ma thèse. Une autre motivation était liée au contexte des années 1990 : beaucoup de manifestations avaient lieu contre l'influence supposée des entreprises, et l'idée que c'étaient elles qui conduisaient la mondialisation, en fonction de leurs intérêts, était largement partagée. J'ai voulu étudier cela de plus près pour aller au-delà des idées reçues et voir si les firmes avaient réellement ce pouvoir de manipulation, ou si c'était une idée reçue. Ensuite, il m'a fallu être plus précise et trouver des secteurs adaptés ; je me suis vite arrêtée sur la libéralisation des services car c'était un domaine nouveau, dont on pouvait facilement observer les évolutions depuis le début de la libéralisation. C'est aussi le volet qui était la bête noire des altermondialistes, et je voulais tenter de valider ou invalider l'hypothèse selon laquelle les entreprises étaient à l'origine de ce processus de libéralisation des services. Au début, je me suis intéressée à tous les secteurs, puis je me suis vite concentrée sur les télécoms et l'aviation civile car tous deux étaient en

opposition : le transport aérien était exclu de ce qui se passait à l'OMC pour des raisons stratégiques et de défense nationale, tandis que les télécommunications en étaient l'un des secteurs phares. Finalement, le transport aérien a bien été libéralisé, mais « autrement », hors de l'OMC, dans un cadre initial bilatéral. J'ai donc étudié deux types de libéralisation, l'un bilatéral, l'autre multilatéral.

Vous aviez donc le sentiment qu'il fallait aller au-delà de la position des altermondialistes, mais pourtant vous évoquez aussi, dans votre livre, la surprise des premiers entretiens, et l'impression d'avoir été mise face à un renversement des perspectives attendues. En effet, vous ne pensiez pas, initialement, que des entreprises nationales, comme France Télécom ou KLM, auraient soutenu assez naturellement l'ouverture des marchés. Quelles étaient vos idées de départ? Comment ont-elles évolué au fil de la recherche ?

Vous mettez le doigt sur quelque chose d'intéressant : j'avais deux intuitions de départ, qui étaient en contradiction. La première était l'idée, qui semblait sensée, que les entreprises étaient très puissantes à l'international et avaient un grand pouvoir d'action. Donc je pensais que la mondialisation les intéressait, le commerce international aussi, et qu'elles devaient être très actives dans ce domaine, être à l'origine de certaines évolutions. Ma seconde hypothèse était qu'une entreprise devait vouloir se protéger de trop de concurrence, ce qui est aussi ce que nous apprend la théorie en économie politique internationale, et ne devait donc pas être favorable à une libéralisation complète de son secteur, cherchant à préserver un certain nombre de privilèges. Ma surprise fut double : ce que je trouvais d'abord dans mes entretiens, c'était un désintérêt pour la mondialisation, qui était perçue comme un concept abstrait de science politique, et pour la libéralisation. Pour obtenir des informations politiques, il fallait parler de questions techniques – « combien coûte le dernier mètre de votre ligne téléphonique ? Etes-vous prêt à le louer ou pas ? » - et pas de ces grandes questions politiques qu'on peut discuter à l'OMC. Même les très grandes entreprises nationales, France Télécom ou Air France, qui étaient pourtant des acteurs clés, n'avaient pas suivi les négociations de près au début. Cela m'a laissée perplexe ! La seconde surprise, liée à la première, est que je me disais : si donc elle ne s'y sont pas intéressées au début, lorsqu'elles l'ont fait, ce fut sans doute pour se protéger et donc tenter de freiner la libéralisation. Or, ce que j'ai trouvé, c'est qu'au moment où les entreprises se sont penchées sur le sujet, elles n'ont pas eu ce réflexe de protection, mais sont plutôt allées dans le sens de la vague, et ont finalement rapidement défendu le projet politique de la libéralisation, même quand mes hypothèses théoriques me faisaient penser que c'était contre leur intérêt. Voilà pour la surprise initiale. Ensuite tout le livre essaie de résoudre cette énigme d'une entreprise qui est prête à soutenir une position qui semble contre son intérêt.

Et sur le moment, en tant que doctorante, comment réagit-on dans ce genre de situation où les attentes sont complètement bouleversées ? Comment avez-vous géré les moments de doute et d'incertitude pour renverser la situation ?

Il faut dire que pendant toute ma période d'entretiens, je me suis trouvée dans un flou complet (et je m'en souviens très fortement !). Je ne savais pas ce que je récoltais. Pendant l'écriture de la thèse, je ne savais pas réellement où j'allais. J'ai d'abord écrit, puis j'ai essayé de comprendre ce que je venais d'écrire pour le réarranger et donner un sens à ces surprises vécues par l'écriture. Même quand je lis ma thèse aujourd'hui, cela demeure flou et peu compréhensible. Il m'a fallu encore

deux ans de travail pour clarifier les choses au-delà de la première étape de la thèse et faire un livre. Je pense que dans la découverte scientifique il y a toujours un moment de surprise, sinon, on ne découvre rien, on ne fait que confirmer ce qui avait déjà été trouvé avant. Il faut rester vigilant pour remarquer ce moment de surprise et ensuite saisir, éventuellement, l'angle intéressant. On dispose toujours de pleins d'éléments intéressants, et le plus dur, finalement, c'est de distinguer ce qui est intéressant mais dont on ne sait pas quoi faire, de ce qui est intéressant et pertinent. Il est très difficile de se séparer de tout ce qui est intéressant sans être vraiment profitable...

Autre question méthodologique. Vous avez fait beaucoup d'entretiens, plus de 80, à quels objectifs répondaient-ils ? Et, en conséquence, comment avez-vous traité ces entretiens ?

Les entretiens étaient pour moi une source d'information pour compléter ce qui n'était pas disponible dans mes sources écrites. Ils ont été réalisés moins dans l'optique d'une démarche ethnographique que dans la perspective de reconstruire une histoire, de jeter la lumière sur ce qui s'était passé et sur les motivations des acteurs dans le contexte. C'est évidemment très compliqué : rétrospectivement, la plupart des personnes ne sont pas capables d'analyser elles-mêmes leurs motivations de façon éclairante. Pour reconstruire les événements, j'ai croisé les informations données par les acteurs concernés et ceux d'« en face ». Souvent, pour le lobbying, ce sont les accusations des autres qui donnent les informations intéressantes, qui vont être ensuite confirmées par l'acteur concerné. Il faut alors confronter les entretiens et les informations. Pour les motivations, j'ai procédé par analyse de texte : comment un acteur pense une situation, plus qu'un travail sur la réalité de son action. Ce qui m'intéressait le plus était de voir comment ils s'expliquaient et expliquaient ce qu'ils avaient choisi de faire.

Maintenant, dans une perspective théorique et disciplinaire, comment situez-vous votre travail ? Votre travail s'inscrit en économie politique internationale, qui est un sous-champ de la science politique. Vous évoquez à plusieurs reprises le débat entre les perspectives des économistes, disons généralement plus « prédictives », et celles des sociologues, plus axées sur le niveau « micro » et l'interprétation. Quelle était votre ambition théorique en croisant les approches disciplinaires ?

C'est une très bonne question, extrêmement difficile, donc je n'y répondrai peut-être qu'en partie...

Je pense que, quand on fait de la recherche, cela a très peu de sens de penser en termes disciplinaires. Pour une même question, beaucoup de disciplines peuvent apporter un éclairage pertinent. Mais chaque discipline apporte aussi sa dynamique, produit un certain nombre d'hypothèses qui sont dominantes. Mon point de départ théorique était qu'en économie politique internationale, il y a un certain nombre de concepts importés de l'économie et utilisés comme s'ils procuraient tout un ensemble de vérités apparemment évidentes sur des sujets très complexes, comme le commerce international. Et cette importation d'hypothèses économiques dans un contexte politique était pour moi très pesante, et présente surtout aux États-Unis, où l'on trouve même des textes sur le consensus général de la discipline à ce sujet. Cette position du « C'est comme ça ! » m'a gênée, parce que même les économistes peuvent avoir un débat sur ces hypothèses, alors qu'au moment où cette thèse se trouve arrachée de leur discipline pour être importée en science politique, elle est traitée comme une vérité. Je n'étais pas à l'aise avec cela. Mon projet consistait à revenir vers la science politique et attirer l'attention sur cette importation d'hypothèses, car

si on porte un regard plus nuancé, plus sociologique, sur les motivations, on constate immédiatement que le cadre d'application des hypothèses économiques est extrêmement fragile.

Est-ce que cela vous a permis de mieux comprendre ce qui vous apparaissait au départ comme un paradoxe, la libéralisation des services ?

Il y a une chose que j'ai vraiment comprise dans mon travail : c'est que les entreprises sont toujours face à un très grand niveau d'incertitude ; on pense alors qu'elles calculent toujours leurs intérêts, et on se dit : « leur intérêt est là, donc elles vont adopter telle position ». Or, le plus souvent, les entreprises sont incapables de le faire et travaillent beaucoup plus par de petits mécanismes : par imitation, par anticipation. Elles suivent une proposition politique fondée sur une analyse à laquelle elles vont pouvoir s'accrocher... Il y a de multiples façons de traiter la complexité, qui n'ont rien à voir avec le calcul économique.

Ce concept d'imitation, qui revient finalement assez peu dans votre livre, est-ce qu'il ne fait pas le lien entre incertitude et idées ? Vous développez beaucoup cette notion d'idées, avec leur rôle et leurs évolutions, mais quels liens faites-vous entre incertitude, idées et intérêts ?

L'incertitude est présente quand on n'arrive pas du tout à prévoir ce qui va se passer et qu'on s'appuie sur certains concepts de base, qui peuvent être des idées sur le commerce, sur les opérations à mener, les stratégies à suivre... Dans une situation de changement profond, on regarde autour de soi pour voir qui a compris la situation et ce qu'il faut faire : il y a là un élément d'imitation, ou tout simplement de regard autour de soi, pour voir quelle est la marche à suivre. L'imitation est un concept parmi d'autres en sciences sociales pour analyser ce mécanisme. J'ai un moment réfléchi : est-ce de l'imitation pure et simple, un peu bête (je cours à gauche parce que tout le monde court à gauche) ? Ou est-ce plus complexe ? Je pense personnellement que c'est plus complexe, et, dans cette perspective, il est bon de regarder le débat entre Keynes et Hayek, les deux ayant eu des positions un peu différentes sur l'incertitude - même s'il s'agit peut-être d'une réponse un peu trop théorique - . Keynes, dans un long chapitre très connu de la Théorie Générale, propose le schéma d'une imitation pure : les acteurs s'appuient sur les actions des autres. Hayek dit en revanche que les acteurs ne font pas qu'imiter bêtement et simplement, mais que, ayant compris qu'ils sont dans un contexte de concurrence, ils essaient de déterminer qui s'en sort le mieux, qui a la meilleure stratégie. L'imitation serait en quelque sorte encadrée par le système de concurrence. Il faudrait développer l'idée pour que ce soit plus clair, mais il y a derrière cette opposition une épistémologie de la connaissance très différente.

Donc, pour revenir à votre question sur le lien entre l'incertitude, l'imitation et les idées – j'exclus les intérêts, car pour moi ils sont le résultat de toute cette réflexion – les idées sont très contextualisées : ce sont plus les croyances d'un acteur sur des liens de causalité entre ses différentes activités. Par exemple, chez les transporteurs aériens, l'idée centrale au départ était que la réciprocité des accords permettait l'augmentation du chiffre d'affaires. Puis, à un moment, tout a changé : l'analyse s'est faite en termes d'économies d'échelles à exploiter pour gagner du chiffre d'affaires. Derrière tout cela, il y a un complexe de croyances et d'idées sur le fonctionnement économique du marché en cause qui est essentiel.

Pour revenir sur les secteurs que vous avez retenus, les télécoms et l'aviation civile aux EU et en Europe, ils avaient comme point commun initial d'être traditionnellement des secteurs protégés. Quelles ressemblances et dissemblances entre les cas ont été révélées par l'analyse ?

La ressemblance que j'ai trouvée, entre ces deux secteurs qui étaient protégés et qui allaient être libéralisés de façon différente, était que certaines grandes entreprises ont vraiment commencé à soutenir cette libéralisation même au risque d'y perdre, comme KLM. J'aime beaucoup cet exemple. Cette entreprise néerlandaise a eu un rôle pionnier dans l'ouverture du marché de l'aviation civile dès la fin des années 1980 en proposant des solutions qui auraient très bien pu la conduire à disparaître. Le calcul a été non pas de protéger son marché, relativement petit, et qui était assez axé sur l'activité internationale, mais justement de viser une extension de ce marché et de renforcer la présence internationale. KLM n'était pas forcément la mieux armée pour cela, et pourtant elle fait désormais partie d'Air France et s'est ouverte un très grand marché. C'est la même chose pour les télécoms. Certaines entreprises se rangent derrière le projet et le soutiennent malgré une longue liste d'arguments contre l'ouverture. Ensuite, la différence surprenante a été la suivante : le poids des opérations internationales était plus important dans l'aviation que dans les télécoms, et pourtant c'est finalement l'aviation qui a le plus freiné. Ceci constitue un des aspects qui m'ont intéressée en faisant ce livre, mais je ne développe pas ici l'explication qui est relativement complexe.

Dans chaque secteur, il me semble qu'il existe un autre point commun : ce sont les acteurs les plus ouverts à l'international qui ont soutenu en premier la libéralisation. Une exception intéressante cependant, les Regional bells aux Etats-Unis : quel était leur intérêt à soutenir l'ouverture internationale des marchés des télécommunications ?...

Oui, au début, les Regional Bells n'étaient pas concernées, elles n'avaient aucune activité internationale, elles ne faisaient que du local. L'intérêt est venu quand le marché local allait être ouvert à la concurrence ; certaines ont alors fait le pari du développement international, ce qui était plutôt surprenant car c'était un marché qui ne les concernait pas du tout.

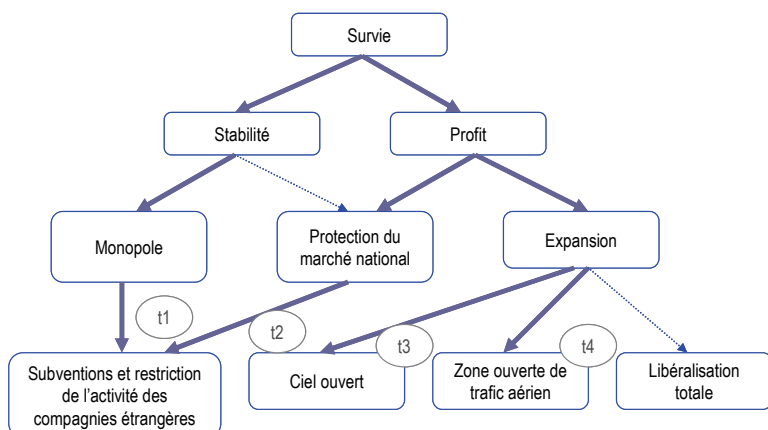
Une autre question sur un point qui m'a intéressée et intriguée, les « arbres », qui essaient de remonter le chemin entre les intérêts et (re) positionnements stratégiques, et les idées, plus profondes. Comment avez-vous construit ces figures ?

Les arbres, pour moi, sont un outil pour rendre lisible et un peu plus concret un argument qui serait resté très abstrait. Je voulais faire un argumentaire logique sur

le changement du comportement.

Le bas de la pyramide correspond aux données de mes entretiens, les différentes positions observables et observées, et le sommet est une hypothèse forte de départ, celle de la survie de l'organisation. Et le but est de remonter de la base au sommet, en montrant le passage entre les niveaux hiérarchiques et les liens entre les positions. Quand j'ai commencé à présenter ces schémas, personne ne

Un exemple d'arbre de traduction de l'évolution des préférences, dans le cas du transport aérien européen. Chapitre 6, p.141.



comprenait ce que je voulais montrer... C'est bon signe que cela vous ait intéressé ! L'idée est de rendre concret des concepts comme « idées », « identité », qui ne veulent finalement rien dire hors du contexte auquel on peut les rattacher. Dans la littérature, par exemple, l'idée commune est que l'intérêt d'une entreprise consiste à faire du profit. C'est déjà une étape de concrétisation, de spécification : le profit est nécessaire dans le contexte d'un marché concurrentiel. Certains acteurs n'ont pas besoin de faire de profit : dans un contexte de monopole, l'intérêt fondamental, qui est la survie, passe par la stabilité. Pour les acteurs de service public, le basculement d'un intérêt résidant dans la stabilité à un intérêt résidant dans le profit constitue le moment clef, celui où l'identité de l'entreprise devient celle d'un acteur concurrentiel et compétitif. Le basculement ne correspond pas, comme on pourrait le croire, à un changement de propriétaire. Dans certains cas, une entreprise de service public dont l'État se retirait de plus en plus, a gardé une identité d'entreprise de service public, alors que dans d'autres, une firme ayant l'État comme actionnaire majoritaire s'est vite comportée comme un acteur compétitif et privé. J'ai cherché à voir quand et comment pouvaient s'effectuer ces changements. C'est un processus de traduction : du plus abstrait « on veut survivre, donc soit on demande de l'argent à l'État, soit on est compétitif » vers « qu'est-ce que cela veut dire pour la politique commerciale ? ». Les arbres permettent de visualiser les étapes, une étape étant un moment où une alternative se présente, avec plusieurs branches qui font entrer en jeu les différentes idées et identités, parce que finalement tout cela se passe dans la tête des acteurs. On ne peut donc en avoir une perception qu'*a posteriori* par l'analyse des discours, et indirecte par l'évolution des comportements ■

Julie Bastianutti

Master GDO - Université Paris Ouest Nanterre La Défense

Secrétariat de rédaction et mise en forme : Michèle Breton